



Human Partner Sp.
z o.o.



AKADEMIA SPRZEDAŻY 2025 - Mistrzostwo w prezentacjach handlowych i zarządzaniu obiekcjami

Numer usługi 2024/10/22/10544/2373556

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.01.2025 do 15.01.2025

3 247,20 PLN brutto

2 640,00 PLN netto

202,95 PLN brutto/h

165,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	13-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia jest zwiększenie kompetencji uczestników w zakresie skutecznej autoprezentacji i występów publicznych, a także doskonalenie umiejętności zarządzania obiekcjami w procesie sprzedażowym. Uczestnicy opanują narzędzia, które pozwolą im efektywnie przyciągać uwagę odbiorców, budować pewność siebie

podczas prezentacji oraz skutecznie radzić sobie z obiekcjami i wątpliwościami klientów, co przyczyni się do poprawy ich wyników sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Stosuje techniki autoprezentacji i wystąpień publicznych, aby skutecznie angażować odbiorców oraz przyciągać uwagę potencjalnych klientów od samego początku prezentacji.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
2. Opracowuje prezentacje handlowe w oparciu o sprawdzone zasady, takie jak struktura 3P czy zasada 5W, które pomogą budować zainteresowanie ofertą.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
3. Identyfikuje i reaguje na obiekcje oraz wątpliwości klientów, w tym związane z ceną, oraz finalizuje transakcje dzięki odpowiednim technikom.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
4. Rozwija umiejętności komunikacji interpersonalnej, w tym aktywnego słuchania, zadawania właściwych pytań oraz unikania negatywnych wypowiedzi, aby zwiększyć efektywność rozmów handlowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
5. Podkreśla przewagę konkurencyjną oferty, tworzy wartość produktu oraz buduje pozytywny wizerunek firmy, co przełoży się na lepsze wyniki sprzedaży i większą dochodowość.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
6. Zarządza stresem i reaguje w trudnych sytuacjach sprzedażowych, co poprawi ich komfort pracy i pozytywnie wpłynie na osiągnięte rezultaty.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Uczestnicy po zakończonym szkoleniu otrzymają zaświadczenie o ukończonej usłudze, tj. Certyfikat, który zawiera następujące informacje: imię i nazwisko uczestnika, trenera, tytuł i ilość h szkolenia, jego cel, a także efekty uczenia się oraz stopień ich osiągnięcia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Przewidziano kryterium w postaci testu kompetencyjnego - ankiety walidacyjnej, która określi stopień zrozumienia i opanowania zaprezentowanego materiału.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W oddzieleniu procesu szkolenia od procesu walidacji w ramach szkolenia zostanie zaangażowany zewnętrzny specjalista, w celu zweryfikowania i oceny osiągnięć uczestników, za pośrednictwem ankiety walidacyjnej, czyli testu kompetencyjnego.

Program

AKADEMIA SPRZEDAŻY 2025 - Mistrzostwo w prezentacjach handlowych i zarządzaniu obiekcjami

Dzień 1: Autoprezentacja i wystąpienia publiczne

1. Techniki otwarcia i przyciągania uwagi.
2. Zasady autoprezentacji i wystąpień publicznych (mowa ciała, zasada 5W, emisja głosu).
3. Warsztaty z kamerą – praktyczne ćwiczenia autoprezentacyjne.

W trakcie modułów zostaną wykorzystane takie narzędzia pracy jak: mini wykład, studium przypadku, ćwiczenia z kamerą (każdy uczestnik odbędzie 1 wystąpienie przed kamerą).

Dzień 2: Mistrzostwo w zarządzaniu obiekcjami

1. Umiejętności komunikacyjne handlowca – rozpoznawanie obiekcji i sondowanie potrzeb.
2. Warsztaty – graj zawsze mocnymi kartami, czyli budowanie przewag konkurencyjnych.
3. Techniki radzenia sobie z obiekcjami – jak reagować na zastrzeżenia dotyczące ceny i finalizować transakcje.

Zajęcia mają charakter warsztatowy. Trener wykorzystuje takie techniki pracy z grupą, jak: praktyczne zadania grupowe, dyskusje, opisy sytuacji i przypadków, scenki, case study.

WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Techniki otwarcia i przyciągania uwagi	Piotr Jankowski	14-01-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 9 Zasady autoprezentacji i wystąpień publicznych (mowa ciała, zasada 5W, emisja głosu).	Piotr Jankowski	14-01-2025	10:45	12:15	01:30
3 z 9 Zasady autoprezentacji i wystąpień publicznych (mowa ciała, zasada 5W, emisja głosu)	Piotr Jankowski	14-01-2025	12:45	14:15	01:30
4 z 9 Warsztaty z kamerą – praktyczne ćwiczenia autoprezentacyjne	Piotr Jankowski	14-01-2025	14:30	16:00	01:30
5 z 9 Umiejętności komunikacyjne handlowca – rozpoznawanie obiekcji	Piotr Jankowski	15-01-2025	09:00	10:30	01:30
6 z 9 Umiejętności komunikacyjne handlowca – sondowanie potrzeb	Piotr Jankowski	15-01-2025	10:45	12:15	01:30
7 z 9 Warsztaty – graj zawsze mocnymi kartami, czyli budowanie przewag konkurencyjnych	Piotr Jankowski	15-01-2025	12:45	14:15	01:30
8 z 9 Techniki radzenia sobie z obiekcjami – jak reagować na zastrzeżenia dotyczące ceny i finalizować transakcje	Piotr Jankowski	15-01-2025	14:30	15:50	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 9 WALIDACJA	-	15-01-2025	15:50	16:00	00:10

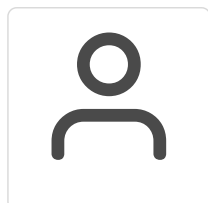
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 247,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 640,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	202,95 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener Structogram® Training System, metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem.

Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network marketingu.

W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 10 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 800 godzin szkoleń online.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie materiały takie jak długopisy, notatniki i skrypty, zostaną przekazane uczestnikom na szkoleniu.

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują zaświadczenia - certyfikaty uczestnictwa z wykazem efektów uczenia się oraz stopniem ich osiągnięcia.

Informacje dodatkowe

Wymagane min. 80% obecności.

Szkolenie przewidziane na 6h zegarowych dziennie, czyli 8h dydaktycznych (każda po 45 min).

W trakcie każdego dnia szkolenia przewidziano 2 przerwy kawowe (każda po 15 min) i przerwę na lunch (30 min) każdego dnia. Na koniec drugiego dnia przewidziano 10 min na walidację - uzupełnienie testu teoretycznego.

sługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień na podstawie art. 82 ust 3 ustawy z dnia 11 marca 2004. o podatku od towarów i usług(Dz.U.2022.0.931 t.j.).”

Adres

ul. Danuty Siedzikówny 12

51-214 Wrocław

woj. dolnośląskie

Sala w siedzibie budynku Krajowego Rejestru Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Potoczny

E-mail k.potoczny@humanpartner.pl

Telefon (+48) 606 609 010